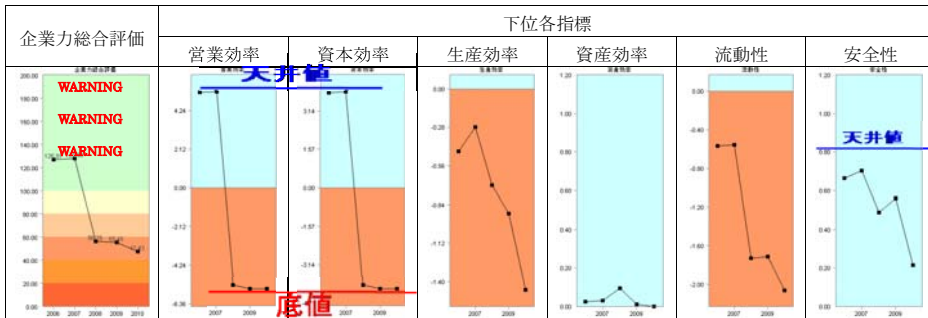




経営分析ニュース

第 68 号
2011 年 7 月 20 日発行
毎月 20 日発行

今回は株式会社ラ・パルレを見てみましょう。(株)ラ・パルレは、エステティックサロン運営、化粧品・健康食品・美容機器の販売の会社ですが、2008 年 3 月、悪質な勧誘を行っていたとして東京都から行政処分を受け、監査法人から「継続企業の前提に重大な疑義あり」の意見を付されました。その後、2010 年 11 月 6 日上場廃止になりました。



企業力総合評価は 126→127→56↓→55→47 と推移しています。2008 年急落し、60 ポイント以下の破綻懸念領域になり、カウントダウンに入りました。

営業効率 (儲かるか指標)、資本効率 (資本の利用度指標) は 2006 年 2007 年の天井値から一気に底地に落ちてしまいました。支払い能力の乏しい若年層に対して何度もエステコースの契約、美顔器、化粧品などの関連商品の販売契約を結ばせ、支払の総計額が 100 万円を超える返済困難な高額契約を結ばせたり、エステに通い始めて 2 回目などの少ない回数の中に更に別のエステコースなどの契約をさせるなど、2008 年 3 月、都から行政処分を受けています。

生産効率 (人の利用度) は赤信号領域にあります。1 人当たり売上は 2007 年の 16,632 千円から 2010 年は 9,522 千円に下落しています。

流動性 (短期資金繰り指標) は赤信号領域を悪化しています。

安全性 (長期資金繰り指標) は青信号領域から反転しながら悪化しています。

さすが上場企業、と感心するところがあります。このような厳しい状況であっても、安全性は青信号領域にあります。中小企業なら全く見られない分析結果でしょう。2009 年 2010 年、第 3 者割当増資をして借入金返済資金と運転資金を調達し、安全性を下げ止まらせています。

単位:千円・%

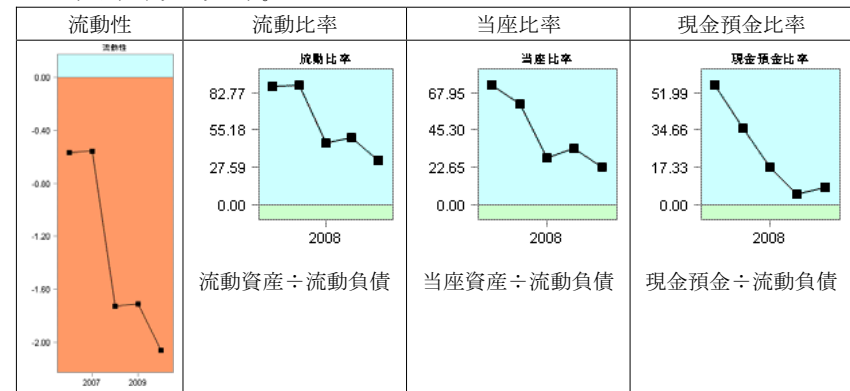
	2006年	2007年	2008年	2009年	2010年
売上高合計	10,342,813	17,115,132	15,753,743	3,578,774	3,047,051
売上総利益	4,322,656	8,509,650	6,059,525	167,468	388,339
売上高総利益率	41.79	49.72	38.46	4.68	12.74
営業利益	539,334	1,376,670	-1,113,965	-2,168,788	-1,131,527
売上高営業利益率	5.21	8.04	-7.07	-60.6	-37.14
経常利益	975,969	2,167,317	-777,302	-2,191,814	-1,149,685
売上高経常利益率	9.44	12.66	-4.93	-61.24	-37.73
当期利益	412,970	1,144,735	-4,219,081	-2,990,737	-1,250,090
売上高当期利益率	3.99	6.69	-26.78	-83.57	-41.03

青字:前期と比べ改善 赤字:前期と比べ悪化

2006 年 103 億円の売上が 2007 年 171 億円に急増しています。売上を上げる為、無理な営業をしていたのでしょうか。2008 年から減収になり、2009 年 2010 年は売上が 80%ダウンしています。

2008 年から営業損失が出ています。「営業損失が出る」という状況はすぐに脱却しなければいけません。昨今の経済状況から、営業損失を出す会社が多くありますが、放置してはいけません。2 期連続、3 期連続なんて、そのままでは(株)ラ・パルレのようになってしまいます。上場企業であれば、継続企業の前提に重大な疑義がある、と判断される可能性が高くなるほどのことです。早急に対策を考えないとイケないです。

リーマン・ショック以降、流動性を上げる会社が増加しています。現金預金比率を上げて、資金繰りが逼迫しないようにしていますが、これが落とし穴になっている会社が多いです。つまり、お金がある為、危機感を持っていない会社が多くあります。貴方の会社は大丈夫ですか？流動性指標を見てみましょう。業種柄、棚卸資産や売掛債権が少なく、流動比率は低い傾向になります。しかし、営業効率の悪化で、資金繰りがどんどん悪くなっていることがわかります。現金預金比率の悪化が原因です。2009 年 2010 年第 3 者割当増資をしても、赤字となって流出、ザルで水をすくうようです。



まとめ

売上を上げることは簡単ではありません。増収を求める上場企業は M&A で企業を買収して連結し増収にしたりもします。しかし、多くの中小企業は、自社の既存の製品・商品・サービスを売ろうとします。もし、製品を改良したり、サービス内容を良くしたりすることを疎かにして無理に売ろうとしたら、お客様は困ってしまいます。それは、更に悪い形で後になって会社に戻ってきます。

編集後記 企業が破綻することは、船が沈没することと同じです。沢山の人が乗っています。会社は社会的な器ですね。絶対壊れるわけにいかない！ 底力を見せて欲しい、と心から願います。

文責 MS

〒556-0005 大阪市浪速区日本橋 4-9-21 SARUKI ビル 4F 猿木真紀子税理士事務所
Tel.06-6631-4570 Fax.06-6631-7970 info@saruki-tax.jp http://www.saruki-tax.jp